



TITLE:

不況期に開業・事業継承した小企業経営者

AUTHOR(S):

脇坂, 明

CITATION:

脇坂, 明. 不況期に開業・事業継承した小企業経営者. 経済論叢 1999, 164(4): 20-33

ISSUE DATE:

1999-10

URL:

<https://doi.org/10.14989/45304>

RIGHT:

經濟論叢

第164巻 第4号

菊池光造教授記念號

献 辞	西 村 周 三	
日本の「財政調整」型社会保障	玉 井 金 五	1
不況期に開業・事業継承した小企業経営者	脇 坂 明	20
男と女のゲーム	川 口 章	34
福祉国家研究のジェンダー化の規範論的展開	居 神 浩	57
ドイツ化学企業C社の報酬システム	久 本 憲 夫	69
日本におけるホワイトカラー組合運動	松 尾 孝 一	89
業績考課給・業績管理の展開と イギリス人的資源管理	上 田 眞 士	113

菊池光造 教授 略歴・著作目録

平成11年10月

京 都 大 学 經 済 學 會

不況期に開業・事業継承した小企業経営者*

脇 坂 明

バブル後の長い不況で中小零細企業の経営は苦しいと言われている。こういった不況下において開業あるいは事業継承した経営者は、どのような人たちで、彼または彼女たちのパフォーマンスはどうであろうか。このことを探ることとは、雇用創出の研究，開業・廃業の研究にも寄与することになる¹⁾。

I 資 料

用いる資料は，神戸大学の三谷直紀教授を代表とする「中小企業経営者の実態に関する調査研究会」が，1998年8月に行なった調査である（以下，1998年調査とよぶ）。全国の非農林漁業100人未満の事業所（支所は除く）で，帝国データバンクのデータベースに記録されている事業所の中から無作為に抽出された10000事業所，および大阪府豊中市の事業所で職業別電話帳から無作為に抽出された10000事業所（ただし，支店・支所は除く）の合計20000事業所を調査対象とした。郵送による通信調査で，有効回答事業所は3,153件であった。有効回答率は15.8%で，この種の調査としては低くない。

調査結果の概要をみると，産業別に最も多いのが卸売・小売業の29%，次いで製造業の19%，建設業，サービス業の順となっている。従業員規模は，30人

* 本稿は，中小企業経営の実態に関する調査研究会の研究報告書（平成10年度）に提出した拙稿「不況期に開業・事業継承した経営者の行動」を加筆・修正したものである。前掲論文作成にあたり，三谷直紀氏，富田安信氏から有益なコメントを頂いた。また同研究会の大H康史氏，松繁寿和氏にも，この研究全体で御世話になった。あわせて感謝する。

1) 労働経済学を中心とする労働関係研究者の最近の自営業者の研究として，阿部・山田 [1998]，大日・浦坂 [1997]，鎌田 [1995]，玄田 [1999]，橋本 [1994]，東京都立労働研究所 [1992]，八幡 [1998]，Genda [1998]。

以上が12%にすぎず、かなり小企業が多い。10人未満が61%もあり、5人未満でも34%を占める。男性が93%で、年齢別には50代が37%と最も多い。学歴は、中卒（旧小卒）、高卒（旧中卒）で52%に達するが、大卒も35%と3分の1を占める。開業者と事業継承者の内訳はそれぞれ65%と35%である。開業時の平均年齢は35.0歳で、事業継承者が経営者になった平均年齢39.5歳よりも5歳ほど若い。研究会のメンバーの大阪府立大学の富田安信教授のアイデアによる「右腕」²⁾となる社員についてみよう。右腕となって経営上の重要な問題に対処してくれる役員・従業員がいると答えた経営者は65%いる。右腕従業員が担当している最も重要な業務は、営業・販売が39%と最も多く、つづいて財務・経理、生産・技術となっている。そして、右腕従業員と経営者の続柄をみると、その60%は経営者の家族・親族である。右腕となる従業員のうち家族・親族以外の人の採用経路は家族・知人・従業員の紹介が38%と最も多いが、他社からの直接引きが13%、取引先・関係会社の紹介が11%もある。

II 不況期開業・継承経営者

我々の1998年調査のなかから、1992-1998年（以下、不況期とよぶ）に開業・継承した経営者と全体と比べたのが表1a-1dである。景気動向指数などでは、1991年より景気後退局面に入っているが、不況期を1992年からとしたのは、とくに景気の状態と実際の開業行動には1年のずれがあると思われるためである。いくつかの発見がある。表1a-1dの最右欄（「不況期」）を参考にし、この時期の開業・継承者の特徴をみよう。

- 1) 表1aから、まず不況期開業・継承者（以下、「経営者・不況期」と略す）の従業員数の平均が20.3人で、平均の14.9人を大きく上回ることがわかる。近年、開業した経営者が多く含まれているのに、従業員が多いということは、成長度が高いことが予想される。このことは、1996年から1997

2) 「右腕」についての詳しい分析は、富田 [1999]。このアイデアそのものは、日本労働研究機構 [1992] にもみられるが、本格的な分析はなされていない。

表1a 不況期に開業・事業継承した経営者の行動の概略

		経営者・全体		経営者・不況期*		不況期
		平均		平均		
売上倍率 (1996→1997)		1.048055		1.221655		+
年齢		56.088		48.608		-
従業員数		14.91763		20.30385		+
開業年齢		35.01296		40.605		+
開業時従業員数		4.736541		4.97619		-
未就学児童		0.8727273		0.4730539		-
継承年齢		39.52236		45.784		+
右腕社員年齢		47.95981		48.29692		-
右腕社員勤続年数		17.07851		14.90888		-
		該当者数	割合(%)	該当者数	割合(%)	
業種	建設業	460	14.36	79	15.43	
	製造業	607	18.95	99	19.34	
	電・ガ・水・熱	59	1.84	5	0.98	
	運輸・通信業	72	2.25	21	4.10	+
	卸売・小売業	955	29.81	141	27.54	-
	飲食店	150	4.68	19	3.71	-
	金融・保険業	20	0.62	7	1.37	
	不動産業	120	3.75	11	2.15	-
	対事業所サービス業	116	3.62	19	3.71	
	その他のサービス業	208	6.49	40	7.81	+
その他		437	13.64	71	13.87	
		3,204	100.00	512	100.00	
売上	500万円未満	97	3.01	11	2.14	
	500万円以上～1000万円未満	160	4.97	18	3.51	
	1000万円以上～3000万円未満	482	14.96	50	9.75	
	3000万円以上～5000万円未満	314	9.75	43	8.38	
	5000万円以上～1億円未満	482	14.96	58	11.31	
	1億円以上～5億円未満	1152	35.77	207	40.35	
	5億円以上～10億円未満	259	8.04	51	9.94	
	10億円以上	275	8.54	75	14.62	+
		3,221	100.00	513	100.00	
利益	0円未満(赤字)	803	25.00	148	28.85	+
	50万円未満	258	8.03	39	7.60	
	50万円以上～100万円未満	265	8.25	42	8.19	
	100万円以上～300万円未満	554	17.25	64	12.48	
	300万円以上～1000万円未満	739	23.01	98	19.10	-
	1000万円以上～2500万円未満	321	9.99	52	10.14	
	2500万円以上～5000万円未満	159	4.95	38	7.41	+
	5000万円以上～1億円未満	79	2.46	22	4.29	+
	1億円以上	34	1.06	10	1.95	+
		3,212	100.00	513	100.00	
性別	男性	3001	92.82	469	90.72	
	女性	232	7.18	48	9.28	+
		3233	100.00	517	100.00	

* 1992-1998(平成4-10)年に開業・継承。

表1b 不況期に開業・事業継承した経営者の行動の概略

		経営者・全体 平 均		経営者・不況期* 平 均		不況期
最 終 学 歴	中 卒 (旧小卒)	407	12.60	22	4.26	+
	高 卒 (旧中卒)	1274	39.44	156	30.17	
	専門学校卒	214	6.63	33	6.38	
	高 専 卒	85	2.63	7	1.35	
	短 大 卒	66	2.04	22	4.26	
	大 卒	1139	35.26	261	50.48	
	大 学 院 卒	45	1.39	16	3.09	
		3,230	100.00	517	100.00	
開 業 時 家 族	未 婚	334	16.10	26	14.94	+
	既 婚	1,711	82.50	147	84.48	
	離 死 別	29	1.40	1	0.57	
		2074	100.00	174	100.00	
遺 産 相 続	相 続 な し	2,684	84.46	407	79.49	-
	50万円未満	19	0.60	2	0.39	
	50万円以上～100万円未満	21	0.66	2	0.39	
	100万円以上～300万円未満	49	1.54	9	1.76	
	300万円以上～1000万円未満	97	3.05	19	3.71	
	1000万円以上～2500万円未満	94	2.96	20	3.91	
	2500万円以上～5000万円未満	76	2.39	10	1.95	
	5000万円以上～1億円未満	63	1.98	16	3.13	
	1億円以上	75	2.36	27	5.27	
		3,178	100.00	512	100.00	
右 腕 社 員	い る	2,097	65.25	353	68.81	+
	い な い	1,117	34.75	160	31.19	
		3,214	100.00	513	100.00	
右腕社員業務	財務・経理	691	32.21	106	30.03	+
	人事・労務	101	4.71	16	4.53	
	営業・販売	833	38.83	128	36.26	
	商品開発	32	1.49	8	2.27	
	生産・技術	382	17.81	79	22.38	
	そ の 他	106	4.94	16	4.53	
		2,145	100.00	353	100.00	
右腕社員性別	男 性	1,451	67.99	265	74.86	
	女 性	683	32.01	89	25.14	
		2,134	100.00	354	100.00	
右腕社員続柄	配 偶 者	534	25.20	53	15.01	+
	親	63	2.97	30	8.50	
	子 供	317	14.96	13	3.68	
	その他の家族・親族	355	16.75	64	18.13	
	家族・親族以外	850	40.11	193	54.67	
		2,119	100.00	353	100.00	
定期昇給制度	あ る	1,895	71.83	342	75.00	+
	な い	743	28.17	114	25.00	
		2,638	100.00	456	100.00	
査 定 実 施	は い	1,278	49.32	238	52.77	+
	い い え	1,313	50.68	213	47.23	
		2,591	100.00	451	100.00	
賃 金 格 差	は い	1,772	69.38	308	68.75	2,554
	い い え	782	30.62	140	31.25	
		100.00	448	100.00		

* 1992-1998 (平成4-10) 年に開業・継承。

表1c 不況期に開業・事業継承した経営者の行動の概略

		経営者・全体		経営者・不況期*		不況期
		平	均	平	均	
借入額	借入なし	467	16.54	98	20.55	+
	500万円未満	250	8.86	34	7.13	
	500万円以上～1000万円未満	291	10.31	46	9.64	
	1000万円以上～3000万円未満	53	19.02	85	17.82	
	3000万円以上～5000万円未満	323	11.44	59	12.37	
	5000万円以上～1億円未満	352	12.47	48	10.06	
	1億円以上～5億円未満	466	16.51	73	15.30	
	5億円以上～10億円未満	79	2.80	19	3.98	
	10億円以上	58	2.05	15	3.14	
		2,823	100.00	477	100.00	
資 産	500万円未満	424	13.46	102	20.32	+
	500万円以上～1000万円未満	226	7.18	40	7.97	
	1000万円以上～3000万円未満	470	14.93	64	12.75	
	3000万円以上～5000万円未満	380	12.07	41	8.17	
	5000万円以上～1億円未満	532	16.89	69	13.75	
	1億円以上～5億円未満	834	26.48	121	24.10	
	5億円以上～10億円未満	151	4.80	29	5.78	
	10億円以上	132	4.19	36	7.17	+
		3,149	100.00	502	100.00	
融 資	従来の運転資金融資受けられない	2,738	87.23	460	90.91	
		401	12.77	46	9.09	—
		3,139	100.00	506	100.00	
	従来の設備資金融資受けられない	2,967	94.49	483	95.45	
		173	5.51	23	4.55	—
		3,140	100.00	506	100.00	
	運転資金の融資条件厳しくなった	2,395	76.32	404	79.84	
		743	23.68	102	20.16	—
		3,138	100.00	506	100.00	
	設備資金の融資条件厳しくなった	2,820	89.81	459	90.71	
		320	10.19	47	9.29	—
		3,140	100.00	506	100.00	
	従前と変わらない	1,810	57.68	285	56.32	
		1,328	42.32	221	43.68	
		3,138	100.00	506	100.00	
	融資受けやすくなった	3,011	95.89	484	95.65	
		129	4.11	22	4.35	
		3,140	100.00	506	100.00	
	融資受けていない	2,208	70.34	346	68.65	
		921	29.34	158	31.35	
		3,139	100.00	504	100.00	

* 1992-1998 (平成4-10) 年に開業・継承。

表1d 不況期に開業・事業継承した経営者の行動の概略

対応		経営者・全体		経営者・不況期*		不況期
		平	均	平	均	
業務縮小		845	71.61	122	80.79	
		335	28.39	29	19.21	
新規業務進出延期		1,180	100.00	151	100.00	
		1,027	87.03	125	82.78	
		153	12.97	26	17.22	
他の民間金融機関からの融資		1,180	100.00	151	100.00	
		958	81.26	112	74.17	
		221	18.74	39	25.83	
公的金融機関からの借入		1,179	100.00	151	100.00	
		820	69.61	102	67.55	
		358	30.39	49	32.45	
親戚・知人等の非金融機関からの借入		1,178	100.00	151	100.00	
		898	76.17	107	70.86	
		281	23.83	44	29.14	
資産売却や内部留保の取り崩し		1,179	100.00	151	100.00	
		935	79.37	135	89.40	
		243	20.63	16	10.60	
廃業検討		1,178	100.00	151	100.00	
		1,086	92.11	144	95.36	
		93	7.89	7	4.64	—
その他		1,179	100.00	151	100.00	
		1,064	90.48	137	90.73	
		112	9.52	14	9.27	
		1,176	100.00	151	100.00	

* 1992-1998（平成4-10）年に開業・継承。

年にかけての売上高の倍率をみても1.22倍と、平均の1.05倍を上回ることからもわかる。

- 2) おなじ表1aより、現在の年齢は、「経営者・不況期」が48.6歳と平均より7歳ほど若い、開業時の年齢や継承時の年齢は、それぞれ40.6歳、45.8歳と、平均よりも高いことがわかる。ある程度成熟した年齢になってから経営者になったことが高い成長率に影響したのかもしれない。
- 3) 業種分布の差はあまりない。産業大分類（なかには、そうでないものも

ある) でみれば、特定の業種に偏った小企業がこの時期に開業・継承したのではないことがわかる。

- 4) 売上高や利益の分布をみると、相対的に低い。開業・継続年数の短さが影響していよう。ただ、売上や利益の上位のところでは、「経営者・不況期」が多いことがわかる。
- 5) 表1aで「経営者・不況期」に女性が9.3%とやや多いことがわかり、表1bより、大卒者が50.5%もいることがわかる。小企業経営者の高学歴化が進んでいることが分かる。
- 6) 表1bより過去5年間に遺産相続をした「経営者・不況期」が、2割以上おり、平均よりやや多い。とくに高額の遺産相続をしたものが相対的に多い。
- 7) おなじ表1bから、右腕社員のいる経営者がやや多く、その右腕が家族・親族以外の社員である企業が半分以上もある。右腕の主たる担当業務は生産技術で多く、いわゆる小企業での「近代化」をすすめた経営者がいると推測される。このことは定期昇給制度や査定を行なっている企業が相対的に多いことからもうかがえる。
- 8) 表1c、表1dからは、無借金「経営者・不況期」が2割とやや多いことや、資産のバラツキが大きいこと、融資が受けられない経営者が少ないこと、廃業を検討している経営者が少ないことなどがわかる。

III 成長率の分析

不況期(1992-1998年)に開業あるいは事業継承した経営者は、うまくいっているのだろうか。経営のパフォーマンスをはかるものとして、1998年調査では開業時(事業継承時)からの売上高の倍率を尋ねている。ゆえに、開業(事業継承)からの年数を用いて、売上高成長率(年率)を計算できる。

売上の成長率を全体のサンプルと比べてみると、開業者では平均成長率(年平均)が28.81%と平均の9.83%を大きく上回る(表2)。事業継承者も

表2 成 長 率 (年平均；%)

			平 均	標準偏差	最 小	最 大	マイナス・ゼロ 成長の割合
全 体	開業経営者	1,905	9.83	28.68	-85.06	900.00	21.42
	継承経営者	984	8.32	40.88	-75.00	674.60	40.04
不況期	開業経営者	155	28.81	79.02	-50.01	900.00	23.87
	継承経営者	281	15.91	71.88	-75.00	674.60	56.23

注：成長率 $=\exp(A)-1$ $A = \text{Log}(\text{開業(継承)時からの売上倍率}) / (\text{現在年齢} - \text{開業(継承)時年齢})$

15.91%と全体の8.32%を上回る。しかし、事業継承者の売上倍率をみると、マイナス・ゼロ成長が半分以上もあり、平均のマイナス・ゼロ成長より多く、うまくいっていないケースも多いこともわかる。

表2にあるように、開業者の成長率の最大値900%の1社が平均を押し上げているかもしれない。しかし、この1社を取り除いてみても、不況期開業23.15%，平均が9.36%と、やはり不況期の開業者の成長率は高い。マイナス・ゼロ成長の割合はむしろ不況期開業のほうが多いので、プラス成長の企業の成長率が大きいことがわかる。

では成長率をきめる要因は何であろうか。年齢、学歴、業種、性、右腕の有無について、OLSで回帰させてみた(表3a)。プラスで有意な変数は、開業者であること、右腕がいること、大卒、そして金融保険業で、マイナスで有意な変数は、年齢と卸小売業である。性別や他の産業や学歴がきいてこないことも興味深い。

1. 開業者

開業者の成長率のほうが高いことが明らかになったから、以下では、開業者にしぼって分析する。そして1992-1998年に開業したか否かのダミー変数(D9298)を加え、つぎの式を計測する。

開業者の成長率 $=f(\text{開業年齢, 性, 学歴, 業種, 右腕ダミー, D9298})$

表3a-表3b-表3c-表3d

	表3a			表3b			表3c			表3d		
	係数	t値		係数	t値		係数	t値		係数	t値	
年齢	-0.00235	-3.642	***									
性別	0.0278221	1.098		0.0297062	1.110		0.0237554	0.895		0.02931612	1.100	
開業/継承#	0.0339549	2.515	**									
開業年齢				0.0000145	0.019							
右腕	0.0344347	2.668	***	0.0366936	2.859	***	0.0359707	2.810	***	0.0364312	2.836	***
D9298				0.2130772	9.139	***				0.2122071	9.232	***
D9295							0.1192817	4.828	***			
D8790										-0.012987	-0.485	
(業種ダミー)												
製造業	0.0084645	0.411		0.0349015	1.620		0.0349357	1.624		0.034447	1.599	
電・ガ・水・熱	-0.042385	-0.884		-0.006829	-0.136		-0.013246	-0.263		-0.007322	-0.146	
運輸・通信業	0.0381709	0.889		0.063993	1.399		0.0706495	1.535		0.0650344	1.421	
卸売・小売業	-0.031338	-1.658	*	-0.029157	-1.482		-0.032128	-1.641		-0.029287	-1.490	
飲食店	-0.042927	-1.337		-0.049767	-1.614		-0.048345	-1.572		-0.050193	-1.627	
金融・保険業	0.567358	7.319	***	0.5446932	5.359	***	0.5477918	5.347	***	0.5458429	5.369	***
不動産業	-0.01849	-0.531		-0.042562	-1.272		-0.045919	-1.395		-0.042877	-1.285	
対事業所サービス業	0.0078228	0.223		-0.008575	-0.264		0.0015299	0.047		-0.008509	-0.262	
その他のサービス業	-0.029005	-1.003		-0.036524	-1.256		-0.026586	-0.917		-0.036856	-1.268	
その他	-0.001293	-0.057		-0.01439	-0.645		-0.010484	-0.473		-0.014245	-0.639	
(学歴ダミー)												
高卒 (旧中卒)	0.0104675	0.517		0.0024282	0.130		0.0093371	0.502		0.0026283	0.141	**
専門学校卒	0.0161977	0.549		0.0171951	0.617		0.0228213	0.819		0.0178703	0.641	
高専卒	-0.029102	-0.706		-0.01688	-0.402		-0.016772	-0.405		-0.015552	-0.371	
短大卒	0.0030324	0.086		0.0015042	0.081		0.0064234	0.133		0.0013794	0.029	
大卒	0.0480997	2.271	**	0.0490696	2.439	**	0.0598971	3.004	***	0.049736	2.473	
大学院卒	-0.008344	-0.148		-0.029487	-0.557		-0.001781	-0.033		-0.029351	-0.555	
定数項	0.1393953	2.708	***	0.0209665	0.485		0.0285713	0.863		0.0225404	0.657	
サンプル数	2,861			1,854			1,891			1,854		
調整 R2	0.0383			0.0349			0.0538			0.0851		
Root MSE	0.3216			0.26511			0.26731			0.26509		

注1): *** 1%水準有意

** 5%水準有意

* 10%水準有意

2): # 開業者=1, 継承者=0

3): 業種ダミーは建設業が基準。学歴ダミーは中卒が基準。

4): ダミー変数 (D9298) などは, 1992-1998年に開業=1, それ以外の年に開業=0

5): 表3aは全体。表3b-3dは開業者のみ。

結果をみると(表3b), まず大卒, 金融保険業, 右腕がいることが成長率を高めている。そして, この論稿の主題である不況期の1992-1998年に開業した企業の成長率への影響をみると, 有意に正である。不況期開業者の成長率が高い。しかし1994(平成6)年から景気回復局面に入ったという見方もあるので, 不況期の期間を狭めて1992年から1995年に開業した138社のダミー(D9295)をつくって回帰させてみる(表3c)。ここでも不況期開業のダミー変数は, 有意に正である。やはり不況期開業者の成長率が高いことがわかる。

では, 好況期に開業した企業はどうであろうか。バブル期に開業した企業と比べてみよう。バブル期の1987-1990年に開業した115社のダミー(D8790)をD9298に加えて回帰させよう(表3d)。D9298はやはり有意に正で, D8790は有意でないがマイナスの符号となっている。

これらの結果から次のような推論ができる。

「好況期に開業した経営者には, 有能でない者が多く含まれ成長率が低く, 不況期に開業した経営者は, 有能な者が多く成長率が高い。」

バブル期開業経営者の成長率はマイナス符号で統計的に有意でないが, 倒産した企業が含まれていないことに注意されたい。もちろん不況期開業企業も倒産するが, 1~3年ぐらいで倒産する企業が多い。我々の1995年調査³⁾で「創業後, 最も苦しかった時期」を尋ねたが, 1年目で21.9%, 3年目までで51.3%も占める(松繁[1996])。生き残った企業に尋ねた結果でもこれだけだから, 全体として多くが3年目までで倒産し, そこを乗り越えた企業は続いていくとみたほうがよい。とすると好況期開業で生き延びた企業と不況期開業で生き延びた企業を, うえの2つのダミー変数で比較していると考えられる。「D8790」がマイナスだが有意でないのは, 極端に悪い経営者が淘汰された結果であると

3) 1998年調査と同じような調査を1995年に行なっている。調査対象は, 近畿地方の非農林漁業で100人未満の事業所から無作為抽出の15000事業所および岡山県から2000事業所である。郵送通信調査で回答率は19.8%である。

解釈できる。

また D9298 は開業まもない企業をみているにすぎず、売上高の S 字曲線を考えれば、成長率が高く出るのは自明だという見方もある。これに対しては完全な反論ではないが、調査時点で開業後少なくとも 3 年経過した D9295 のダミー変数をみても有意に正となっていることを挙げておこう。

うえの推論が正しければ、「不況期」における中小零細企業といっても、ただちに暗いイメージを提供するものでない。好況期には、さほど計画せず開業し、経営努力をせずとも企業を継続できるが、不況期には、真に強い企業、そして経営能力ある経営者のみが生き残る。もちろん好況期開業の経営者のすべてが有能でない、というのではなく、不況で有能でない経営者が淘汰され、優良企業のみを選別されていく。不況というのは、そういった選別過程と考えることができる。そして不況期開業者のなかに相対的に良い経営者が多いとすれば、「不況」という現象は、次の飛躍のために経済全体の力を蓄えていると考えることができる⁹⁾。

2 大卒の開業者

表 1a-1b は開業・継承者を合わせたものだったが、開業者のみにしぼって業種をみると (表 4)、不況期の開業者は卸小売に少なく、「サービス業」や「その他」が多い。大卒の開業者だけを比較しても (表 5)、卸小売が少なく「サービス業」や「その他」が多く、とくに「その他」は 3 分の 1 を占める。この「その他」が一体、何なのか重要そうだが推理が難しく悩ましいところである。

不況期開業者は大卒が多く、そして成長率も高かった。学歴別の成長率をみると (表 6)、大卒が平均 39.44% と圧倒的に高い。ちなみに院卒は 16.02% と高くない。どのような業種でこのような高い成長をもたらしているのであろうか。不況期開業者で大卒だけをとり、業種別に成長率をみよう (表 7)。サンプル数の少ない不動産業を除くと、「その他」の 28.37%、その他のサービス業

表4 業種別開業者比較

業 種	全 体		不 況 期	
	該当者数	割合 (%)	該当者数	割合 (%)
建設業	303	14.71	16	9.70
製造業	345	16.75	24	14.55
電・ガ・水・熱	39	1.89	1	0.61
運輸・通信業	39	1.89	4	2.42
卸売・小売業	547	26.55	33	20.00
飲食店	115	5.58	11	6.67
金融・保険業	9	0.44	1	0.61
不動産業	92	4.47	6	3.64
対事業所サービス業	98	4.76	13	7.88
その他のサービス業	140	6.80	19	11.52
その他	333	16.17	37	22.42
計	2,060	100.00	165	100.00

表5 業種別大卒開業者比較

業 種	全 体		不 況 期	
	該当者数	割合 (%)	該当者数	割合 (%)
建設業	58	9.86	3	4.55
製造業	73	12.41	8	12.12
電・ガ・水・熱	4	0.68		0.00
運輸・通信業	5	0.85	1	1.52
卸売・小売業	162	27.55	15	22.73
飲食店	27	4.59	1	1.52
金融・保険業	5	0.85		0.00
不動産業	37	6.29	3	4.55
対事業所サービス業	34	5.78	6	9.09
その他のサービス業	42	7.14	7	10.61
その他	141	23.98	22	33.33
計	588	100.00	66	100.00

表6 学歴別不況期開業者成長率

学 歴	サンプル数	平均値(%)	標準偏差(%)	最小値(%)	最大値(%)
中 卒 (旧小卒)	9	7.94	11.52	-10.82	24.57
高 卒 (旧中卒)	55	23.25	34.21	-12.94	151.49
専 門 学 校 卒	13	28.48	47.84	-10.91	164.58
高 専 卒	1	-10.91		-10.91	-10.91
短 大 卒	3	8.03	3.86	4.66	12.25
大 卒	66	39.44	114.45	-50.51	900.00
大 学 院 卒	8	16.02	11.93	0.00	34.80

表7 業種別不況期大卒開業者の成長率

学 歴	サンプル数	平均値(%)	標準偏差(%)	最小値(%)	最大値(%)
建 設 業	3	-17.27	29.41	-50.51	5.39
製 造 業	7	167.67	324.56	0.00	900.00
卸売・小売業	15	22.44	24.22	-7.17	84.93
不 動 産 業	3	44.99	47.71	14.87	100.00
対事業所サービス業	6	19.47	19.63	-11.99	44.22
その他のサービス業	7	25.36	24.15	3.36	71.00
そ の 他	21	28.37	53.43	-20.63	216.23

25.36%, 卸小売業の22.44%が高い。

IV まとめと課題

不況期開業者や好況期開業者の分析から、つぎのような結論をえた。好況期に開業した経営者には、有能でない者が多く含まれ、成長率が低く、不況期に開業した経営者は、有能な者が多く、成長率が高い。この結果から、好況期開業者は、さほど経営努力をせずとも企業を継続できるが、不況期には、真に強い企業、そして経営能力ある経営者のみが生き残り、有能でない経営者が淘汰される。したがって不況期は、優良企業のみを選別されていく過程と考えることができる。そして不況期開業者のなかに相対的に良い経営者が多いとすれば、「不況」は全体として、次の飛躍のために経済全体の力を蓄えている。

以上のような結論は、ほぼ正しいと考えられるが、これを論証する作業として、われわれのデータからでも、この論文でおこなったよりも多くの分析が可能である。とりわけ1995年の調査を利用して比較すれば、より深い分析も可能になる。これを今後の課題としたい。

参考文献

- 阿部正浩・山田篤裕 [1998] 「中高年齢期における独立開業の実態」『日本労働研究雑誌』452号。
- 大日康史・浦坂純子 [1997] 「賃金勾配における企業特殊的人的資本とインセンティブ」(中馬宏之・駿河輝利編『雇用慣行の変化と女性労働』東京大学出版会)。
- 鎌田彰仁 [1995] 「中小企業の創業と雇用問題」『日本労働研究雑誌』425号。
- 玄田有史 [1999] 「雇用創出と雇用喪失」(中村二朗・中村恵編『日本経済の構造調整と労働市場』日本評論社)。
- 橋本俊詔 [1994] 「自営業者の労働と所得」『ライフサイクルと所得保障』NTT出版。
- 東京都立労働研究所 [1992] 『自営業者のキャリアと就労』東京都立労働研究所。
- 富田安信 [1999] 「中小企業における右腕従業員」(中小企業経営者の実態に関する調査研究会『研究報告書(平成10年度)』)。
- 日本労働研究機構 [1992] 「創業型中小製造業における雇用行動と人材育成」『JIL調査報告書』17号。
- 松繁寿和 [1996] 「起業後の成長における人的資本の役割と資金制約」(中小企業経営者の実態に関する調査研究会『研究報告書(平成6・7年度)』)。
- 三谷直紀 [1996] 「高齢者雇用と自営業」(中小企業経営者の実態に関する調査研究会『研究報告書(平成6・7年度)』)。
- 八幡成美 [1998] 「雇用者から自営業主への移行」『日本労働研究雑誌』1月号。
- Genda, Y. [1998] "Job Creation and Destruction in Japan, 1991-1995," *Journal of the Japanese and International Economies*, 12, 1-23.